



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БИТВА ЗА УРОЖАЙ

Вот она — растущая экономика, думаешь ты, когда звонок пиарщика будит тебя в девять часов утра и бодрый голос радостно делится очередным информационным поводом. Обрати внимание, из всех наших регулярных глянцевого путеводителей по различным областям бизнеса, которые выходят вместе с газетой «Коммерсантъ», летом в обычном режиме выпускаются только приложения о недвижимости — «Дом» и «Коммерческая недвижимость».

У кого — лето и отпуск, а у девелоперов — жатва или хотя бы борьба за урожай, но бороться большей частью приходится с комбайнами. И это еще на фоне всеобщих жалоб на сложности с финансированием. Страшно представить, когда бы мы отдохали, не случись мировой финансовый кризис. Наверное, научились бы строить такими же темпами, как в Арабских Эмиратах: один день — один этаж.

Москва продолжает занимать лидирующие позиции по ставкам аренды и продаж коммерческой недвижимости. Но новости — впервые так активно — приходят и из регионов. Один Сочи чего стоит. И нужно сказать, что после победы российской сборной по футболу над голландцами (а на момент выхода этого номера, может быть, уже и над испанцами) во многое начинаешь верить. Кто-то рефлектирует и боится риски, а у нас каждый раз — как первый раз, а поэтому не страшно. Понимание приходит с опытом.

К примеру, за первые три недели июня, в пик строительного сезона, цены на цемент в Центральном федеральном округе упали на 10%. Кто-то из производителей снижает цены напрямую, кто-то — через скидки, которые составляют 5–10%. Такое случилось впервые с 2005 года — до этого стоимость цемента ежегодно росла на 50–60%. Участники рынка связывают снижение цен на цемент с двумя факторами: снижением темпов строительства в стране в целом (и особенно в ЦФО) и существенным увеличением импорта серого порошка.

Факт снижения цен в ЦФО, еще и в пик строительного сезона, кажется невероятным: именно Центральный округ в последние годы оставался самым крупным потребителем цемента и регионом с самым большим дефицитом. Но что интересно — у участников строительного рынка нет пока единого мнения по поводу того, что заставило цены на цемент падать. Так же, как и нет еще ясности, хорошо это или нет. И для кого.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВОБОДНЫЙ ДОСТУП

ДЕВЕЛОПЕРАМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОКУПАЮЩИМ НА АУКЦИОНАХ УЧАСТКИ В МОСКВЕ, БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЕТСЯ «ОЧИЩАТЬ» ЗЕМЛЮ САМОСТОЯТЕЛЬНО: СНОСИТЬ СТРОЕНИЯ, ДОГОВАРИВАТЬСЯ С ИХ СОБСТВЕННИКАМИ, ЖИТЕЛЯМИ ИЛИ АРЕНДАТОРАМИ. ОБРЕМЕНЕНИЯ ВОЗЬМУТ НА СЕБЯ ЧИНОВНИКИ. ОПЛАТА «ДОЛИ ГОРОДА» (40% И БОЛЕЕ ОТ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА) ТАКЖЕ УПРАЗДНЕНА — ЕЕ ВКЛЮЧАТ В СТАРТОВУЮ ЦЕНУ УЧАСТКА НА АУКЦИОНЕ.

ОЛЬГА СИЧКАРЬ, МАРГАРИТА ФЕДОРОВА

КАК В ПЕРВЫЙ РАЗ Первые аукционы по новой схеме, в которой не предусмотрены ни доля города, ни другие обременения, должны пройти уже в августе 2008 года, рассказали в тендерном комитете Москвы (занимается организацией и проведением городских аукционов). На торги будут выставлены участки под строительство пяти объектов гаражного строительства. Таким образом, начнет действовать новая схема предоставления участков под застройку в столице, прописанная в постановлении правительства Москвы (ППМ) №417 от 20 мая 2008 года «О дальнейшем развитии системы подготовки и проведения торгов при реализации инвестиционных проектов в сфере капитального строительства на территории города Москвы».

В первую очередь на торги без обременений будут выставляться участки, на которых находится только имущество самого города Москвы. Поскольку договориться с собственниками, не подчиняющимися напрямую столичному начальству, чиновникам значительно сложнее. Не исключено, что «договариваться» сторонам придется в судах.

До сих пор на аукционах застройщики вместе с правом реализации инвестконтракта получали также многочисленные обременения, которые должны были разрешить в ходе строительства объекта. Девелоперу часто приходилось в обязательном порядке улаживать вопросы с третьими лицами (собственниками зданий), сносить расположенные на участке строения. Помимо этого застройщик выплачивал долю городу, которая могла достигать более 40% от стоимости проекта.

Как объяснил глава департамента экономического развития Москвы Юрий Росляк, теперь город «будет сам заниматься освобождением участка и подготовкой всей необходимой градостроительной документации, чтобы покупателю осталось только строить объект». По его словам, цену участка будет определять независимая экспертиза, исходя из кадастровой стоимости земли, с учетом всех затрат, понесенных городом на подготовку площадки к торгам. К примеру, средняя кадастровая цена 1 га в Западном административном округе Москвы составляет \$7,5 млн.

По словам пожалавшего остаться неназванным работника столичного стройкомплекса, изменения в работе с девелоперами связаны с необходимостью привести московские законы в соответствие с новым федеральным законодательством — Градостроительным и Земельным кодексами (последние поправки вступили в силу в начале 2007 года. — **BG**). «Московские власти обычно выставляли на аукционы участки, на которые не были урегулированы права третьих лиц, что вызывало нарекания со стороны федералов», — вспоминает один из столичных чиновников. В соответствии с новым Земельным кодексом участки должны продаваться на земельных аукционах, а чтобы выставить их на торги, земля должна быть свободна от прав третьих лиц, пояснил он (иначе

ЦЕНУ УЧАСТКА БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬ НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА, ИСХОДЯ ИЗ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ, С УЧЕТОМ ВСЕХ ЗАТРАТ, ПОНЕСЕННЫХ ГОРОДОМ НА ПОДГОТОВКУ ПЛОЩАДКИ К ТОРГАМ

↑
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПЕРВЫЕ ЗЕМЛИ БЕЗ ОБРЕМЕНЕНИЙ ПРОДАДУТ УЖЕ В АВГУСТЕ

участок не поставят на государственный земельный кадастровый учет в Роснедвижимости, соответственно, не выставят на аукцион. — **BG**).

Новый порядок для московского рынка недвижимости — привычная практика для большинства российских городов, отмечают девелоперы. Владелец петербургской компании «Лемешко и партнеры» Дмитрий Лемешко говорит, что в Санкт-Петербурге власти выставляют на аукцион только свободные от обременения участки.

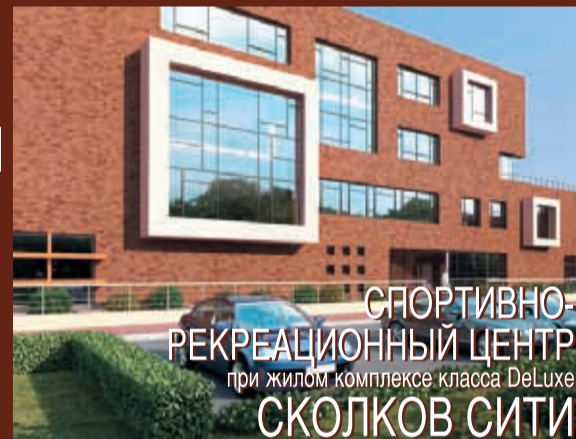
Для игроков строительного рынка нововведение облегчит работу: обременения могли обернуться непредсказуемыми денежными и временными затратами, а новая схема проведения аукционов позволит легче просчитывать экономику проекта.

«Хотя в цену аренды и будут включены все затраты, которые понесет город, чтобы упаковать участок, застройщику уже не придется брать на себя риски, связанные со сносом строений, переговорами с собственниками», — радуется гендиректор московской ГК «Оргстройинвест» Светлана Третьякова. Зачастую размер затрат и сроки разрешения этих вопросов сложно прогнозировать, что негативно сказывается на рентабельности проекта, добавляет она.

По словам вице-президента ГК «Ташир» Виталия Ефимкина, на решение всех вопросов с обременениями может уходить до года и более. «Каждый лишний год за счет роста стоимости стройматериалов и процентов по кредиту может прибавлять к себестоимости строительства 1 кв. м до \$1 тыс.», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. ■

АРЕНДА НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

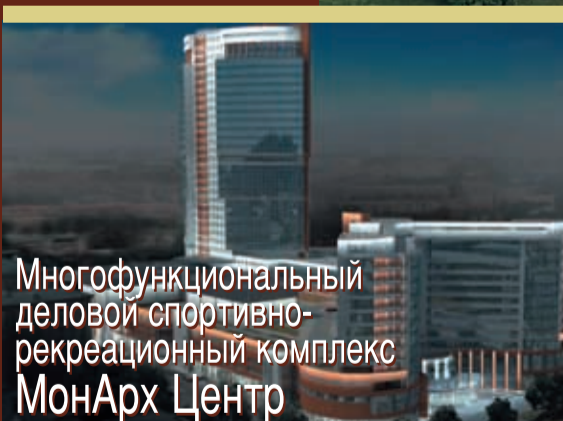
Идеальное помещение под салон SPA, магазины, офисы, фитнес-клуб



СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ ЦЕНТР при жилом комплексе класса DeLuxe СКОЛКОВ СИТИ

АРЕНДА, ПРОДАЖА ОФИСОВ

Ленинградский пр-т, д. 31



Многофункциональный деловой спортивно-рекреационный комплекс МонАрх Центр

ОАО «Концерн МонАрх»
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.mon-arch.ru



BEST CONSULTING

Состояние «shell&core»
Имеются машиноместа в подземном паркинге

СОБСТВЕННИК

727 27 88
www.bestcon.ru

Реклама